



id: SI_009

model: qwen/qwen3.6-plus

seeds:

04_risiko: usikkerhet

03_relasjon: makt

05_handling: vent

01_perspektiv: juridisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_009

Seeds: juridisk | langsiktig | makt | usikkerhet | vent

Ikke selg innsikt. Selg forutsigbarhet under usikkerhet. Hovedstrømmen vil råde dere til å anonymisere rådata og trene en KI-modell for rask kommersialisering. Det er en juridisk felle og en kortsiktig maktavståelse. Med 15 års subsea-data sitter dere på et strategisk monopol, men verdien ligger ikke i datasettet – den ligger i den juridisk håndterte tilliten.

Bygg et «Data Escrow»-regime. Opprett et eget juridisk entitet (f.eks. «NORDSUB RISK TRUST AS») som isolerer data fra operasjonsselskapet. Kunder kjøper sertifiserte risikoscenarier, ikke modellvekt eller rådata. Kontraktene må eksplisitt skille mellom operasjonsdata (kundeeid) og avledet kunnskap (deres eierskap), med et juridisk ansvarslokk på maks 15 % av kontraktssummen. Usikkerheten i KI håndteres gjennom «shadow mode»-validering og tvungen «human-in-the-loop»-signatur før enhver anbefaling når feltet. KI skal aldri alene godkjenne trykktester eller spenningssimuleringer.

Makt flyttes fra å være tjenesteleverandør til å bli normsetter. Når tre av fem Nordsjø-operatører (Equinor, Aker BP, Wintershall Dea) signerer tillitsrammer, kontrollerer dere de facto referansegrunnlaget for offshore-risiko. Langsiktig handler det om å bygge en «regulatory moat» – vent med bred lansering til DNV eller Petroleurstilsynet anerkjenner metodikken som komplementær til eksisterende PSA-krav. Tålmodighet er kapital: markedet for KI i sikkerhetskritiske subsea-systemer modnes om 3–5 år, ikke i neste kvartal.

Neste steg:

1. Engasjer et tech-juridisk byrå til å utarbeide en «Data Derivatives»-kontraktmal med klar eierskapsdeling, ansvarsbegrensning og data-escrow-klausuler.



2. Kjør en lukket 6-måneders pilot med én operatør på historisk rørspenningsdata ($\leq 0,5$ % av volumet), der KI kun leverer parallellanalyse uten beslutningsmyndighet.
3. Søker DNV om metodisk pre-certification før noen kommersiell pakke lanseres – vent på godkjenning, ikke markedshype.